

Die 5 blinden Flecken, die jeder Vertriebsleiter in der Fertigung hat (aber nicht zugibt)



1. Annahme, dass langjährige Kunden „sicher“ sind

Langjährige Kunden wirken oft stabil. Aufträge kommen regelmäßig, Beziehungen erscheinen gefestigt, und es gibt keinen akuten Handlungsdruck. Doch in der Fertigungsindustrie wechseln Kunden selten abrupt. Wettbewerber gewinnen schrittweise an Boden – eine Produktlinie, ein Preisnachlass, ein alternatives Produkt nach dem anderen. Das Gesamtgeschäft wirkt stabil, während einzelne Produkte oder Kategorien bereits verloren gehen.

2. Frühe Margenverluste nicht erkennen

Die Zielerreichung kann gut aussehen, während die Marge unbemerkt sinkt. Kleine Rabatte werden zur Regel, Kunden entscheiden sich öfter für margenschwächere Produkte, und Servicekosten steigen schleichend – ohne klare Warnsignale. Wenn Margenprobleme sichtbar werden, sind oft schwierige Preisgespräche oder Umsatzverluste die Folge.

3. Wachstumschancen bei Bestandskunden übersehen

Für die meisten Hersteller entsteht Wachstum durch den Ausbau bestehender Kundenbeziehungen – durch neue Produktkategorien, Zusatzverkäufe oder das Ersetzen von Wettbewerbsprodukten – und nicht nur durch Neukunden. Fehlt Teams eine klare Sicht darauf, was Kunden aktuell kaufen und wo sie auf andere Lieferanten setzen, konzentrieren sich Vertriebsmitarbeiter auf bekannte Produkte. Echte Wachstumspotenziale bleiben unentdeckt.

Der blinde Fleck ist nicht der Kundenverlust an sich. Es ist das Übersehen früher Signale nachlassender Kundenbindung.

Der blinde Fleck ist nicht das Bewusstsein für Margen. Es ist das rechtzeitige Erkennen von Erosion, um gegensteuern zu können.

Der blinde Fleck ist nicht mangelnder Einsatz. Es ist das fehlende Wissen, wo Wachstum realistisch möglich ist.

4. Kritisches Kundenwissen bleibt in den Köpfen einzelner

Erfahrene Vertriebsmitarbeiter spüren oft, wenn sich ein Kunde entfernt oder ein Geschäft ins Stocken gerät. Diese Intuition ist wertvoll – aber nicht skalierbar. Wenn Erkenntnisse nur in Köpfen existieren und nicht im Team sichtbar sind, können Führungskräfte weder gezielt coachen noch frühzeitig eingreifen oder neue Mitarbeiter effizient einarbeiten.

5. Aktivität sehen, aber nicht verstehen, was sie bedeutet

Aufträge laufen weiter. Deals entwickeln sich. Oberflächlich betrachtet scheint alles in Ordnung. Doch Aktivität allein erklärt nicht, was tatsächlich beim Kunden passiert. Deals geraten ins Stocken, Kaufmuster verändern sich, und Kundenbeziehungen kühlen ab – oft bevor jemand erkennt, dass Ergebnisse gefährdet sind.

Der blinde Fleck ist nicht Erfahrung. Es ist die Abhängigkeit von Wissen, das nicht geteilt oder skaliert werden kann.

Der blinde Fleck ist nicht das Tracking von Aktivitäten. Es ist das Verständnis dafür, was sich verändert und warum.



Wie sich blinde Flecken im Vertrieb beheben lassen

Blinde Flecken entstehen, wenn frühe Signale über verschiedene Systeme verteilt, in Berichten verborgen oder nur in den Köpfen einzelner vorhanden sind. SugarAI löst dieses Problem, indem Kundenaktivitäten, Bestellmuster und Vertriebsfortschritte an einem Ort zusammengeführt werden.

Beim Einloggen sehen Vertriebsmitarbeiter sofort, welche Kunden und Chancen Aufmerksamkeit erfordern – und warum. So wissen sie, was Priorität hat und welche nächsten Schritte sinnvoll sind.

Möchten Sie sehen, wie das in der Praxis funktioniert?

Erfahren Sie, wie SugarAI über 1.000 Vertriebsteams in der Fertigungsindustrie dabei unterstützt, Schwachstellen frühzeitig zu erkennen und zu beheben – bevor diese Umsatz und Wachstum beeinträchtigen.

Mehr erfahren Sie unter
www.sugarai.com





Unlock sales potential

Über SugarAI

SugarAI geht über klassische CRM-Systeme hinaus und ermöglicht einen Account-zentrierten, KI-gestützten Vertrieb. Unsere Precision-Selling-Plattform unterstützt Vertriebsteams dabei, die wichtigsten Kunden zu gewinnen und auszubauen – durch das Aufdecken verborgener Risiken, das Identifizieren von Wachstumspotenzialen und klare Handlungsempfehlungen für komplexe, beziehungsgetriebene Geschäftsmodelle.

Mehr erfahren unter www.sugarai.com